

## ***O projeto do negócio***

“Quem não planeja a vida da sua empresa, apenas deixa o barco correr para onde ele bem entender. Mudando de atitude reconhecerá a sabedoria do planejar”.

O empreendedor não pode negligenciar o estágio de planejamento formal de um novo negócio. A ansiedade do começo deve ser contida e os passos necessários devem ser dados para minimizar os erros que certamente virão. Todo negócio deve obrigatoriamente passar antecipadamente pela elaboração de um projeto, pois ele é um documento contendo a idéia básica e todas as considerações relacionadas ao início do novo negócio. Projeta os aspectos mercadológicos, gerenciais, operacionais e financeiros para os cinco primeiros anos. Deve ir além de um exercício mental, é um planejamento escrito, é formal, é essencial para assegurar o tratamento sistemático de todos os aspectos importantes da nova empresa. Deve expor sua idéia, descrever onde você está e apontar para onde deseja ir e como propõe chegar lá.

O projeto mostra todos os detalhes: que são os empreendedores, qual o produto ou serviço, quais e quantos são clientes, quem são os concorrentes. Qual o processo tecnológico de produção e de vendas, qual é a estrutura de gerenciamento, quais as projeções financeiras para fluxo de caixa, receitas, despesas, custos e lucros. Ainda, a elaboração do projeto de negócio é importante para atrair parceiros e captar empréstimo junto aos órgãos de fomento.

Os usuários mais freqüentes do plano de negócio são os investidores que precisam ter uma idéia do empreendimento para decidir sua participação ou não no projeto. Outro usuário do projeto são os próprios gerentes que utilizarão para nortear os caminhos e onde se propôs chegar. Também os fornecedores podem verificar a consistência do empreendimento através do projeto.

O projeto é o cartão de visita do empreendedor. Portanto, deve ser bem apresentado, sem manchas, amassados ou rabiscos. Para escrevê-lo você deve seguir as normas da ABNT. Veja a seguir alguns itens importantes e que certamente irá ajudá-lo.

- Deve ser escrito com clareza, não deixe dúvidas e não seja de dúbio entendimento. Não use a primeira pessoa, use uma linguagem jornalística.
- Ter no máximo 35 páginas. Projetos extensos desanimam o leitor e você pode ser repetitivo tornando a leitura cansativa. Nesse contexto a Bíblia tem um conselho, “não é pelo muito falar que será ouvido”.
- Deve ser feito para dar credibilidade às suas idéias, portanto exponha-as de forma inteligente e convincente. Lembre-se que um possível leitor é um parceiro seu com capital para investir, que só o fará se for convencido das suas idéias.
- Ofereça evidências claras que apóiem sua posição.
- Apresente o conceito da empresa de forma precisa.
- Use a folha A4 que é a mais indicada.
- O espaçamento entre linhas é de 1,5. Não use espaçamento 2, seu projeto ficará longo desnecessariamente. O espaçamento de 1,5 é de fácil leitura.
- Faça encadernação do projeto em capa dura. Fica muito bem apresentado e demonstra que você valoriza seu projeto e demonstra também organização.
- Use gráficos, quadros, diagramas, quadro de resumos e outros recursos visuais. Isso demonstra que você pesquisou e fez comparações. Está seguro quanto ao conteúdo.
- Numere as folhas. É mais fácil para o leitor localizar os assuntos orientados pelo sumário. Caso contrário ele terá que folhear todo o projeto atrás de um item que o interessou.
- Use letra arial ou times fonte 12 para texto e fonte 14 em negrito para títulos
- Inicie cada capítulo em uma página nova.

Você pode encontrar várias sugestões para elaborar seu plano de negócio. Basta procurar em livros de empreendedorismo.

## **Componentes do Plano de Negócios**

### 1- Descrição do Negócio

1.1 - Qual é o tipo de negócio

1.2 - Onde o negócio será instalado

1.3 - Como será o funcionamento

1.4 - Número de empregados

1.5 - Natureza jurídica (Sociedade Ltda, Sociedade Civil, Firma individual).

1.6 - A empresa será micro ou de médio porte

2 - Clientes

2.1 - Quem são os clientes (classe A, B, C ou D).

2.2 - Qual é o mercado a ser alcançado

2.3 - Qual o nicho de mercado

3 - Concorrentes

3.1 - Quem são

3.2 - Quantos são

3.3 - Onde estão

3.4 - Pontos fortes e fracos

3.5 - Participação no mercado

3.6 - Tecnologia utilizada

3.7 - Como vencê-los

4 – Planejamento financeiro

4.1 - Investimentos

Máquinas, equipamentos, móveis, utensílios necessários

Reformas necessárias

Capital de giro necessário

Ponto comercial (pagamento de luvas)

4.2 - Custos

Despesas fixas (aluguel, água, luz, telefone, limpeza, material de escritório, transporte, alimentação, contador, retirada dos sócios, etc.)

Impostos e despesas sobre vendas

Salários e encargos

Custo variável

4.3 - Receitas

Estimativa de receitas a curto e longo prazo

4.4 - Lucro

Estimativa de lucro desejado.

5 – Análise financeira

5.1 - Payback

5.2 - TIR

5.3 - VPL

5.4 - Ponto de equilíbrio

5.5 - Capital de giro

5.6 - Fluxo de caixa

Outra sugestão de estrutura de plano de negócios é apresentada a seguir. É simples, mas é completa, uma vez que os itens apresentados deverão ser bem explorados e divididos em subitens para atingir todos os detalhes e informar tudo sobre o projeto de abertura do novo negócio.

1. Capa com identificação da empresa
2. Sumário
3. Resumo executivo. É uma visão geral do plano total de negócios. É escrito por último, enfatiza seus pontos importantes e principalmente motiva o leitor a ler a projeto.
4. Descrição geral da empresa. Descreve o tipo de empresa e fornece um relato de sua história
5. Plano de serviços e produtos. Descreve o produto e/ou serviço e aponta quaisquer aspectos singulares. Explica porque as pessoas comprarão o produto/serviço.
6. Plano de marketing. Mostra como serão seus clientes e que tipo de competição você enfrentará. Esboça sua estratégia de marketing e especifica o que lhe dará vantagem competitiva
7. Plano financeiro. Especifica todos os investimentos, Fluxo de caixa, Impostos, Projeções de receitas, Custos, Despesas, Depreciação, Margem de lucro
8. Plano gerencial. Identifica os participantes chave, os investidores ativos, a equipe gerencial, os diretores. Cita a competência e experiência que possuem.
9. Plano jurídico. Mostra o tipo proposto de constituição jurídica da empresa, por exemplo: Empresa individual, Sociedade por quotas ou sociedade anônima, Aponta considerações jurídicas relevantes
10. Anexos. São todos os anexos necessários: Planilhas, Fotos, Desenhos.

Tantos outros autores apresentam suas propostas de plano de negócio. Você pode optar por qualquer um. O importante é reconhecer a necessidade de se ter um projeto bem estruturado quando se quer abrir um empreendimento.